

Кардашина Светлана Викторовна,

начальник управления правового обеспечения, Уральский государственный педагогический университет; 620017, г. Екатеринбург, пр-т Космонавтов, д. 26; e-mail: yuristuspu@yandex.ru

Шаньгина Наталья Витальевна,

кандидат психологических наук, директор Екатеринбургского филиала ГАОУ ВО ЛО «Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина»; 620062, г. Екатеринбург, пр. Ленина, д.62/7, к. 19; e-mail: nshangina@mail.ru

ПСИХОМЕТРИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ РУССКОЯЗЫЧНОЙ ВЕРСИИ ОПРОСНИКА**К. ТОМАСА – Р. КИЛМАННА («THOMAS-KILMANN CONFLICT MODE INSTRUMENT – TKI-R»)**

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: стили поведения в межличностном конфликте; надежность; содержательная валидность; внутренняя валидность; согласованность; стандартизация; апробация; основные характеристики.

АННОТАЦИЯ. В статье содержится история создания опросника К. Томаса – Р. Килманна (TKI-R), предназначенного для определения предпочитаемого стиля управления конфликтом и измерения выраженности пяти основных типов стиля поведения в межличностном конфликте: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание и приспособление. Особое внимание уделено апробации и уточнению формулировок пунктов методики. В отечественной психодиагностической практике не удалось обнаружить в доступных источниках исходного текста опросника Томаса – Килманна на русском языке и сведений о его психометрических характеристиках. В статье приведен текст опросника на русском и английском языке для оценки идентичности. Все психометрические процедуры выполнены на основе эмпирических результатов, полученных с помощью текстов, содержащихся в русскоязычных пособиях. Показана процедура адаптации русскоязычного теста, кратко изложены результаты содержательной и внутренней валидности. Оценка внутренней валидности методики выполнялась на выборке из 392 человек. В целом следует отметить, что внутренняя валидность опросника TKI-R может быть признана высокой – во-первых, шкалы хорошо характеризуются комплексом предложенных пунктов, а во-вторых, нет ни одного пункта, статистически значимо связанного с «чужой» шкалой. В работе показаны различия в структуре типов предпочитаемых и отвергаемых стилей управления конфликтом.

Kardashina Svetlana Viktorovna,

Head of Legal Department of the Ural State Pedagogical University, Ekaterinburg, Russia.

Shangina Natalia Vital'evna,

Candidate of Psychology, Director of Ekaterinburg branch of Leningrad State University, Ekaterinburg, Russia.

PSYCHOMETRIC CHARACTERISTICS OF THE RUSSIAN VERSION ON THE THOMAS-KILMANN QUESTIONNAIRE («THOMAS-KILMANN CONFLICT MODE INSTRUMENT – TKI-R»)

KEYWORDS: styles of behavior in interpersonal conflict; reliability; content validity; internal validity; consistency; standardization; approbation; basic characteristics.

ABSTRACT. The article contains a history of the Questionnaire introduced by K.Tomas and R.Kilmann intended to determine a preferred style of conflict management and measurement of the five major types of behaviors in interpersonal conflict: competition, cooperation, compromise, avoidance and adaptation. The attention is paid to testing and refining the wording of questions. In domestic practice of psychodiagnostics the first text of the questionnaire by Thomas and Kilmann in Russian was not found. Besides, there was no information about its psychometric properties. The article contains the text of the questionnaire in Russian and English for identity assessment. All psychometric procedures are performed on the basis of empirical results obtained with the help of the texts found in the textbooks in Russian. The procedure of adaptation of the test to the Russian language is shown; the meaningful and internal validity is described in short. Assessment of the internal validity of the procedure was carried out on a sample of 392 people. In general, it should be noted that TKI-R Questionnaire internal validity may be considered high, because firstly, the scales are characterized well by the set of proposed items, and secondly, there is no point associated with the "foreign" scale. The paper shows the differences in the structure of the preferred types and rejects conflict management styles.

В начале 1970-х гг. Ральф Г. Килманн и Кеннет У. Томас на основе теоретических представлений Роберта Блейка и Джейн Мутон предложили методику измерения выраженности пяти основных типов поведения в межличностном конфликте: соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание и приспособление. Методика получила наименование «Management-of-Differences Exercise» или MODE [14]. Внешнее сходство аббревиатуры с термином «mode» при-

вело в дальнейшем к тому, что сами авторы методики начали называть ее «Thomas – Kilmann Conflict Mode Instrument (TKI)», придав объекту смысл инструмента управления конфликтом [15]. В процессе использования методики стало понятно, что она является мощным инструментом тренинга управления межличностными конфликтами.

Особое внимание авторы Опросника уделили проблеме элиминации фактора социальной желательности. Для описания

каждого из пяти стилей было сформулировано по 10 утверждений, а затем их оценили по уровню выраженности социальной желательности с помощью девятибалльной шкалы Эдвардса [14]. Несмотря на то что этот этап был выполнен на весьма небольшой выборке, его результаты позволили создать первую версию методики с использованием метода вынужденного выбора. Эта версия состояла из 30 пар утверждений, в каждой паре были подобраны утверждения, примерно равные друг другу по рейтингу социальной желательности. Из утверждений, относящихся к каждому стилю, были составлены три пары с утверждениями, относящимися к каждому другому стилю. Пункты, описывающие один и тот же стиль, были поровну распределены между выборами, помеченными буквами «А» и «В», а пары в опроснике пронумерованы случайно.

Респонденту предлагалось в каждой паре выбрать утверждение, наилучшим образом характеризующее его собственную позицию в моделируемой конфликтной ситуации, то есть в ситуации, когда респонденты обнаруживали, что их пожелания и предпочтения отличались от пожеланий и предпочтений другого человека.

Апробация первого варианта методики была направлена на уточнение формулировок пунктов, при этом в качестве индикатора влияния социальной желательности приняли отклонение распределения ответов от соотношения 50:50. Соответствующий опыт на выборке из 35 профессиональных менеджеров показал, что 7 из 30 пар не соответствуют поставленному условию, и их пришлось заменить другими. Многие из пар, подвергшихся коррекции, были сформированы путем добавления к прежней основе модификаторов – «часто», «иногда» и т. п. Пересмотренные пары вновь апробировались уже на другой выборке, и из всей совокупности пар были отобраны только те, в которых соотношение положительных и отрицательных ответов не отличалось от единицы (на уровне значимости $p \leq 0,05$). Именно эта итоговая методика и была названа «Management-of-Differences Exercise» или «MODE – Instrument». По данным двукратного хронометража продолжительность теста составила 12 минут, включая время самостоятельного подсчета испытуемыми своих баллов.

В дополнение к выше сказанному отметим следующие особенности Опросника *ТКИ*, который в своем оригинальном виде используется и по сей день. Для оценки идентичности русскоязычного текста с англоязычным нами принят текст, приведенный в приложении 1.

Всего в формировании Опросника принимает участие 35 утверждений, из которых

18 встречаются в парах по одному разу, 11 утверждений употребляются дважды, 5 утверждений повторяются трижды, а одно утверждение используется 5 раз. Такая структура Опросника неизбежно должна обусловить появление «методических» корреляционных связей между шкалами, которые вряд ли могут считаться ортогональными.

Одинаковые по смыслу утверждения далеко не равномерно распределены по литерам «А» и «В», что при проявлении тенденции к выбору первых утверждений может привести к фальсификации результатов.

Сведения о валидности и надежности методики *ТКИ*. Создателями методики *ТКИ* был выполнен комплекс исследований, направленных на установление ее валидности и надежности:

- 1) проверка воздействия фактора социальной желательности на результаты психодиагностических измерений;
- 2) оценка надежности-устойчивости (внутренней согласованности, воспроизводимости) методики;
- 3) оценка конкурентной валидности методики;
- 4) характеристика структурной валидности методики;
- 5) определение внешней (критериальной) валидности методики.

Первичные процедуры валидации были выполнены на выборке студентов выпускного курса Питтсбургского университета в количестве 115 человек [14], из них 86 заполняли бланки исследуемой методики и трех методик сопоставления (Блейка – Мутон, Лоренса – Лорша и Халла), а 29 студентов ранжировали пункты всех четырех опросников по уровню возможного влияния фактора социальной желательности.

Коррелируя по каждому пункту Опросника разность рангов степени социальной желательности вариантов «А» и «В» с частотой выбора варианта «А», Р. Дж. Килманн и К. У. Томас установили, что в результатах Опросника *ТКИ* лишь 4 % дисперсии могут быть отнесены на счет фактора социальной желательности, тогда как для методик сопоставления в среднем этот показатель превышает 80%. Та же процедура, но применительно к агрегированным баллам по каждому стилю показала, что в распределении итоговых оценок только около 17 % дисперсии в методике *ТКИ* можно считать обязанной своим возникновением фактору социальной желательности, тогда как для трех конкурентных методик этот параметр превышает 90 %.

Для выявления степени индивидуальных склонностей к социальной желательности самоотчетов по методикам определения стилей управления конфликтом были выполнены корреляционные исследования от-

ветов по четырем вышеуказанным методикам и двум шкалам социальной желательности (шкалы Эдвардса и Крауна – Марлоу). Установлено, что индивидуумы, склонные к демонстрации социальной желательности, проявляют тенденцию к сотрудничеству по всем четырем методикам. В то же время выявлен ряд квазизакономерностей, проявление которых вынуждает предположить, что две использованные методики определения склонности давать социально желательные ответы измеряют принципиально разные явления – потребность в одобрении (шкала Эдвардса) и выраженность эгоистичности (шкала Крауна – Марлоу) [14].

Внутренняя согласованность методики ТКІ определена на выборке из 86 респондентов, при этом средняя величина коэффициента альфа-Кронбаха составила 0,60, соответственно в конкурентных методиках Лоренса – Лорша и Халла – 0,45 и 0,55. Воспроизводимость методики ТКІ (надежность-устойчивость) следующая: средний коэффициент тест-ретестовой корреляции по всем пяти стилям составил 0,64 при объеме выборки N=76.

Конкурентная валидность определена с помощью корреляции результатов методики ТКІ и трех вышеуказанных методик, основанных на той же самой теоретической модели. В целом, результаты сопоставления признаны вполне удовлетворительными, однако высказано предположение о том, что утверждения шкал «Избегание», «Приспособление» и особенно «Компромисс» могут насыщаться иным смыслом, нежели тот, который заложен в теории [14].

Стандартизация опросника ТКІ выполнена, по сведениям [16], на выборке менеджеров и основана на процентильном представлении функции распределения результатов. К низкому уровню относится интервал от 0 до 25 %, к среднему – от 25 до 75 % и к высокому – от 75 до 100 % [16]. Те же интервалы указаны в «сырых» баллах (табл. 1).

Таблица 1

**Нормативные уровни
выраженности предпочтения
стилей управления конфликтом
для выборки менеджеров, баллы**

	Уровни		
	Низкий	Средний	Высокий
Соперничество	0-3	4-7	8-12
Сотрудничество	0-5	6-8	9-12
Компромисс	0-4	5-8	9-12
Избегание	0-4	5-7	8-12
Приспособление	0-3	4-6	7-12

Основные характеристики русскоязычной версии опросника Тома-

са – Килманна. В отечественной психодиагностической практике использование методики Томаса – Килманна принято сопровождать ссылками на адаптацию, выполненную Н. В. Гришиной, но не удалось обнаружить в доступных источниках исходного текста на русском языке и сведений о его психометрических характеристиках. В монографии Н. В. Гришиной [2, с. 141-142, 217-218] методика ТКІ, названная тестом К. Томаса «Стратегии поведения в конфликтных ситуациях», представлена всего несколькими абзацами текста и примерами формулирования утверждений. Никаких указаний на авторство русскоязычной версии и на ее психометрические свойства монография не содержит.

Наиболее ранний текст теста ТКІ на русском языке (будем далее именовать его ТКІ-R) нашли в монографии В. Л. Марищука с соавторами [8, с. 116-118]. В последующем этот текст подвергался неоднократной редакции [5, с. 117-121; 9 и др.], но ни в одном случае эти публикации не содержали никаких сведений ни о процедуре адаптации, ни о психометрических характеристиках итогового варианта методики, ни о ее стандартизации.

Присутствует в арсенале отечественных методик адаптация О. П. Елисеева [3, с. 141-143; 4, с. 418-420], в которой оригинальному переводу подвергся не только текст, но и наименование методики («Самооценка направленности контакта»). О. П. Елисеев также не приводит никаких сведений об авторстве, а также психометрической информации о валидности и надежности методики.

Таким образом, методика ТКІ-R нуждается во всестороннем описании и психометрическом обосновании. Тем не менее, все психометрические процедуры, изложенные далее, выполнены на основе эмпирических результатов, которые получены с помощью текстов, содержащихся в вышеуказанных русскоязычных пособиях.

Содержательная валидность Опросника ТКІ-R. Процедура адаптации теста, переведенного на русский язык, в первую очередь требует проверки его содержательной валидности, т.е. соответствия описания психических явлений (конструктов) комплексом утверждений, ситуаций и т.д., представленных в тексте теста. В табл. 2-6 все утверждения Опросника **ТКІ-R** сгруппированы в своих шкалах.

Без учета модераторов шкала «Соперничество» представлена пятью, шкала «Сотрудничество» – восемью, шкалы «Компромисс» и «Приспособление» – семью, «Избегание» – шестью утверждениями (табл. 2-6).

Таблица 2

Содержательная валидность шкалы «Соперничество» Опросника TKI-R

Соперничество	3A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	8A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	17A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	28A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	10A	Я настойчив в достижении своих целей.
	14B	Я пытаюсь продемонстрировать партнеру логику и выгоды моей позиции.
	25A	Я пытаюсь продемонстрировать партнеру логику и выгоды моей позиции.
	16B	Я пытаюсь убедить партнера в достоинствах моей позиции.
	22B	Я настаиваю на выполнении моих пожеланий.
	13B	Я настаиваю, чтобы мои требования были выполнены.
	9B	Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
	6B	Я пытаюсь отстоять свою позицию.

Таблица 3

Содержательная валидность шкалы «Сотрудничество» Опросника TKI-R

Сотрудничество	8B	Я в открытую стараюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
	11A	Я в открытую стараюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
	19A	Я в открытую пытаюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
	23A	Я очень часто бываю озабочен тем, чтобы были удовлетворены все наши пожелания.
	26B	Я почти всегда бываю озабочен тем, чтобы были удовлетворены все наши пожелания.
	28B	В процессе поиска решения проблемы я обычно обращаюсь ко всем партнерам за помощью.
	5A	В ходе выработки решения проблемы я обязательно обращаюсь ко всем партнерам за помощью.
	2B	Я пытаюсь заниматься как своими проблемами, так и проблемами партнера.
	14A	Я высказываю партнеру свои предложения и интересуюсь его предложениями.
	20A	Я стараюсь незамедлительно преодолевать наши разногласия.
	21B	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
	30B	Я всегда работаю над проблемой совместно с партнером для того, чтобы мы могли ее разрешить.

Таблица 4

Содержательная валидность шкалы «Компромисс» Опросника TKI-R

Компромисс	13A	Я предлагаю договориться.
	26A	Я предлагаю договориться.
	29A	Я предлагаю договориться.
	10B	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
	2A	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
	4A	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
	18B	Я позволю партнеру сохранить часть своих позиций, если он позволит мне сделать то же самое.
	12B	Я позволю партнеру сохранить часть своих позиций, если он позволит мне сделать то же самое.
	7B	Я уступаю по некоторым пунктам в обмен на уступки в других вопросах.
	20B	Я пытаюсь найти привлекательное для обеих сторон сочетание выигрышей и потерь.
	22A	Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
	24B	Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

Таблица 5

Содержательная валидность шкалы «Избегание» Опросника TKI-R

Избегание	5B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать ненужного обострения ситуации.
	17B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать ненужного обострения ситуации.
	15B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать обострения ситуации.
	7A	Я пытаюсь отложить решение спорного для меня вопроса, чтобы получить некоторое время на обдумывание.
	19B	Я пытаюсь отложить решение спорного для меня вопроса, чтобы получить некоторое время на обдумывание.
	9A	Я полагаю, что разногласия не всегда настолько значимы, чтобы о них беспокоиться.
	29B	Я полагаю, что разногласия не всегда настолько значимы, чтобы о них беспокоиться.
	12A	Иногда я избегаю занимать позиции, которые могли бы вызвать споры.
	27A	Иногда я избегаю занимать позиции, которые могли бы вызвать споры.
	23B	Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение проблемы.
	1A	Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение проблемы.
	6A	Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Содержательная валидность шкалы «Приспособление» Опросника TKI-R

Приспособление	3B	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
	11B	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
	15A	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
	16A	Я пытаюсь не обижать партнеров.
	30A	Я пытаюсь не обижать партнеров.
	18A	Если это сделает другого человека счастливее, я мог бы позволить ему сохранить свое мнение.
	27B	Если это сделает другого человека счастливее, я мог бы позволить ему сохранить свое мнение.
	21A	Перед переговорами я пытаюсь быть внимательным к пожеланиям партнера.
	25B	Перед переговорами я пытаюсь быть внимательным к пожеланиям партнера.
	1B	Я пытаюсь подчеркнуть те стороны проблемы, по которым мы согласны друг с другом, а не обсуждать вопросы, по которым у нас согласия нет.
	4B	Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
	24A	Если позиция другого человека кажется ему очень важной, я попытаюсь пойти навстречу его пожеланиям.

Всего Опросник содержит **33** смысловых единицы, вариации которых обусловлены словами-модераторами («обычно», «продемонстрировать – убедить», «пожелания – требования» и т. п.). Рассмотрение их в разрезе измеряемых переменных приводит к выводу о неравномерной характеристике сопоставляемых конструкторов – наиболее дифференцированное описание получила шкала «Сотрудничество», а наименее дифференцированное – шкала «Соперничество». Искусственное увеличение количества характеристик может приводить к появлению «методических» интеркорреляций, и особенно ярко это должно проявиться у шкалы «Соперничество». Таким образом, в качестве одного из направлений совершенствования Опросника TKI-R следует признать необходимость более полной и разнообразной характеристики измеряемых переменных.

Несмотря на указанные особенности, в целом есть основания предполагать, что содержательная валидность Опросника TKI-R достаточна, предложенные комплексы утверждений неплохо описывают пять основных способов управления конфликтом.

Внутренняя валидность Опросника TKI-R. Традиционно внутреннюю валидность шкал (субшкал) характеризуют коэффициентами парной линейной корреляции Пирсона в процедуре конфирматорного факторного анализа. Предполагается, что если набор пунктов содержательно валиден, то каждый пункт, относящийся к определенному конструктору, обнаружит положительную корреляционную связь с итоговым показателем этого конструктора. Однако, как уже отмечалось, Опросник TKI построен с использованием метода вынужденного выбора, поэтому обычный подход к определению внутренней валидности здесь непригоден.

Опросник нацелен, с одной стороны, на выявление личностно предпочитаемого, доминантного стиля управления конфликтом, а с другой стороны – на выявление такого стиля, который будет личностно неприемлемым, «антидоминантным». В обоих случаях можно предположить, что если мы сформируем вы-

борку из респондентов, предпочитающих и отрицающих тот или иной стиль управления конфликтом, то в этой выборке мы обнаружим положительную взаимосвязь пунктов, одинаково сформулированных, но участвующих в различных парах утверждений (например, пунктов **3A**, **8A**, **17A**, **28A** и **10A** в шкале «Соперничество»), а также положительную взаимосвязь всех пунктов с итоговым показателем по шкале. Особую проблему представляет собой задача выявления доминанты (антидоминанты) рангового ряда, один из вариантов решения которой предложен нами для ситуаций, когда ранговый ряд строится по данным измерений в шкале интервалов, а результат измерения можно трактовать в терминах вероятности [6]. Методика TKI-R вполне соответствует этим условиям. Результатом методики TKI-R всегда является ранговый ряд пяти стилей управления конфликтом, построенный на основе балльных оценок:

$$B_1 - B_2 - B_3 - B_4 - B_5$$

Как правило, при решении задачи определения доминанты пренебрегают ее статистической основой, принимая в качестве доминантного стиль с рангом 1. Однако в том случае, когда ранговый ряд построен по данным измерений в метрических шкалах (интервалов, отношений, абсолютной), мы имеем возможность оценить «расстояния» между рангами и, таким образом, оценить статистическую значимость этих «расстояний».

Формула **D**-критерия для методики TKI-R выглядит так:

$$D = \frac{B_1}{(B_1 - B_2)} \cdot \sqrt{\frac{1}{B_1} + \frac{1}{B_2}} - 0,167 < 1$$

где B_1 и B_2 – результаты измерений для стилей, занявших первое и второе ранговые места [7]. В табл. 7 приведены значения D-критерия для различных возможных сочетаний баллов B_1 и B_2 , а затем выделены статистически значимые его значения. В том случае если D-критерий не превышает единицу, можно считать, что B_1 отличается от B_2 на уровне значимости 0,33. Анализ

таблицы позволяет видеть, что таких сочетаний баллов немного. Так, если на первом ранговом месте оказался стиль с оценкой 12 баллов, то его, безусловно, можно считать доминантным. Если же на первом месте оказался стиль с оценкой 8, то следует сделать вывод о невыраженности доминанты у данного респондента. В качестве доминанты можно признать такой ряд, в котором между первым и вторым местом «расстояние» составляет не менее 3 баллов.

Таблица 7

Значения D-критерия для различных возможных сочетаний B_1 и B_2 в методике TKI-R

B ₂	B ₁					
	12	11	10	9	8	7
11						
10		1,701				
9	0,663	1,029	2,100			
8	0,610	0,811	1,204	2,366		
7	0,584	0,711	0,918	1,327	2,541	
6	0,576	0,662	0,789	0,998	1,412	2,643
5	0,585	0,645	0,729	0,854	1,060	1,468

Определение «антидоминанты» можно осуществить с помощью этой же таблицы,

но ранговый ряд надо «перевернуть». Если исходный ряд представлен, например, баллами 11 – 10 – 5 – 4 – 0, то выраженность «антидоминанты» легко может быть выявлена из рассмотрения «перевернутого» ряда, где каждый балл получен по формуле вычитания из 12: 12 – 8 – 7 – 2 – 1.

В том случае когда различия между баллами, соответствующими первым двум рангам, не могут быть признаны значимыми, надо сопоставить B_2 и B_3 . В этом случае будут выявляться сочетанные типы стилей управления конфликтом. Указанную процедуру целесообразно распространять не более чем на два ранговых места.

Оценка внутренней валидности методики TKI-R выполнена на выборке из 392 человек, проживающих в Екатеринбурге. Выборка включала подростков 14-15 лет, кадровых военнослужащих (мужчин и женщин), взрослых мужчин и женщин с различным социальным статусом (женатые, холостые, замужем, незамужние), характеризующихся принадлежностью к разным профессиональным сферам деятельности (табл. 8).

Таблица 8

Структура выборки для проведения психометрической оценки методики TKI-R

	Всего, человек	Мужчины	Женщины
Риэлторы, 25-40 лет	30	13	17
Замужние женщины, 20-40 лет	30	0	30
Подростки, 14-15 лет	30	15	15
Военнослужащие, состоящие в браке, 30-45 лет	62	31	31
Продавцы, 20-45 лет	30	0	30
Супруги продавцов, 25-50 лет	30	30	0
Мужчины женатые, 25-40 лет	27	27	0
Мужчины холостые, 25-40 лет	24	24	0
Сотрудники Дома моделей, 20-50 лет	50	15	35
Сотрудники ООО «ВИСТА», 20-35 лет	47	6	41
Сотрудники стоматологической клиники, 20-45 лет	32	9	23
Итого:	392	170	222

Применение D-критерия позволило установить, что доминантный стиль управления конфликтом проявлен только у 33,2 % респондентов (табл. 9), при этом в 26,5 %

случаев стиль монодоминантен, а в 6,7 % – полидоминантен (чаще всего проявлены пары «компромисс – приспособление» и «компромисс – избегание»).

Таблица 9

Частота проявления доминантного стиля управления конфликтом, %

	N, человек	Не выражен	Сп	Ст	К	И	П
Риэлторы	30	14	0	4	12	0	0
Замужние женщины	30	20	1	1	2	3	0
Подростки, 14-15 лет	30	20	3	1	2	0	4
Военнослужащие мужчины, состоящие в браке	31	18	5	0	2	0	3
Военнослужащие женщины, состоящие в браке	31	19	2	1	1	0	4
Продавцы	30	25	2	1	1	1	0
Супруги продавцов	30	25	0	1	0	1	1
Мужчины женатые	27	17	1	2	6	0	0
Мужчины холостые	24	11	4	0	3	0	1
Сотрудники Дома моделей	50	37	3	4	5	1	0
Сотрудники ООО «ВИСТА»	47	34	0	1	3	1	1
Сотрудники стоматологической клиники	32	22	2	0	7	1	0
	392	262	23	16	44	8	14

Предпочитаемые стили, %		66,8	5,9	4,1	11,2	1,8	3,6
-------------------------	--	------	-----	-----	------	-----	-----

Примечания: Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Полная характеристика стиля управления конфликтом, присущего респонденту, требует указания на стили, отвергаемые им («антидоминантные» стили), распределе-

ние которых по группам приведено в табл. 10. Как видно, антидоминантный стиль выражен чаще, нежели доминантный (40,6 %).

Таблица 10

Частота проявления антидоминантного стиля управления конфликтом, %

	N, чел.	Не выражен	Сп	Ст	К	И	П
Риэлторы	30	21	0	1	0	0	7
Замужние женщины	30	12	14	0	0	1	2
Подростки, 14-15 лет	30	23	4	0	0	0	2
Военнослужащие мужчины, состоящие в браке	31	14	10	0	0	1	4
Военнослужащие женщины, состоящие в браке	31	15	12	0	0	0	1
Продавцы	30	20	5	1	1	0	2
Супруги продавцов	30	23	3	0	1	0	2
Мужчины женатые	27	16	9	0	0	1	1
Мужчины холостые	24	15	6	0	0	0	2
Сотрудники Дома моделей	50	38	5	1	1	1	3
Сотрудники ООО «ВИСТА»	47	26	18	0	0	1	0
Сотрудники стоматологической клиники	32	10	10	1	0	0	7
	392	233	96	4	3	5	33
Отвергаемые стили, %		59,4	24,5	1,0	0,8	1,3	8,4

Примечания: Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Далее в работе показаны различия в структуре типов предпочитаемых и отвергаемых стилей управления конфликтом (рис. 1).

Чаще всего (11,2 % выборки) выражено стремление к компромиссу, а в наименьшей степени (1,8 %) представлены респонденты, предпочитающие избегание в конфликтной ситуации.

Отчетливо проявлено неприятие соперничества и приспособления как способов управления конфликтом (24,5 % и 8,4 % выборки, соответственно). Таким образом, формула доминирующего стиля управления конфликтом в современном Екатеринбурге – это «компромисс – не соперничество».

Конфирматорный факторный анализ (КФА) выполнен на выборках, составленных из представителей совокупной выборки, обладающих выраженным доминантным и антидоминантным стилем каждого типа: соперничество – 124 человека, сотрудничество – 23 человека, компромисс – 51 человек, избегание – 16 человек и приспособление – 32 человека. После формирования выборок и проведения опроса (по тексту, взятому из отечественных источников) процедура КФА сводилась к вычислению парного линейного коэффициента корреляции Пирсона между рядом итоговых оценок респондента по каждой шкале и рядом ответов респондентов на данный пункт Опросника.

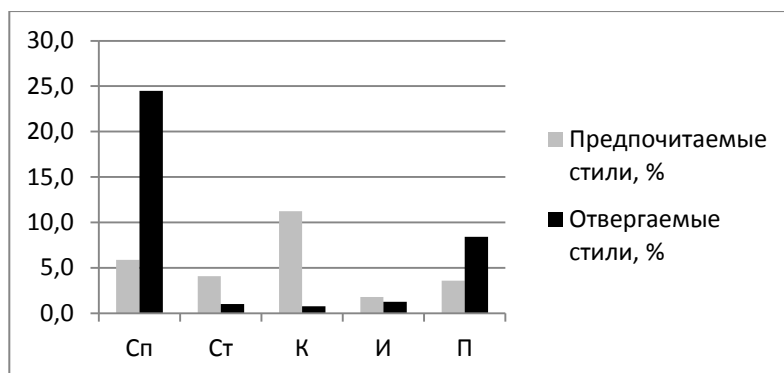


Рис. 1. Структура предпочитаемых и отвергаемых стилей управления конфликтом в совокупной выборке

Примечания: Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Данные однозначно свидетельствуют о высокой внутренней валидности первой переменной – склонность к соперничеству: все

пункты Опросника, предназначенные для характеристики этого конструкта, демонстрируют очень высокую взаимосвязь с ним (табл. 11).

Таблица 11

Оценка внутренней валидности шкалы «Соперничество»

	3А	8А	10А	17А	28А	14В	16В	25А	13В	22В	6В	9В
Сп	0,87	0,78	0,88	0,92	0,73	0,67	0,71	0,73	0,74	0,83	0,72	0,76
Ст	-0,25	-0,38	-0,32	-0,32	-0,36	-0,33	-0,08	-0,26	-0,14	-0,28	-0,19	-0,23
К	-0,30	-0,40	-0,40	-0,40	-0,24	-0,21	-0,29	-0,29	-0,50	-0,42	-0,24	-0,33
И	-0,50	-0,30	-0,43	-0,48	-0,46	-0,29	-0,38	-0,30	-0,31	-0,35	-0,45	-0,46
П	-0,68	-0,55	-0,65	-0,67	-0,47	-0,54	-0,62	-0,61	-0,54	-0,64	-0,56	-0,53

Примечания: $r(120;0,05)=0,179$; $r(120;0,01)=0,236$; $r(120;0,001)=0,304$.

Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Внутренняя валидность шкалы «Сотрудничество» не настолько однозначна (табл. 12). 3 пункта из 12 показали высокую степень взаимосвязи, 5 пунктов обнаружили сильную связь ($p \leq 0,01$), и у двух пунктов выявлена слабая корреляционная связь с итоговым баллом по шкале. В то же время пункты 19А и 5А не имеют статистически значимого отношения к итоговому результату (их коэффициенты равны соответственно 0,24 и 0,34). Скорее всего, это обусловлено особенностями перевода текста этих пунктов на русский язык. Смысл пункта 19 (А «Первым делом я стараюсь ясно

определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы» и В «Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно») сдвигается к его пониманию как соперничества, попытки захватить инициативу в конфликте. Выбирая этот пункт, респондент обнаруживает свою активную позицию ведущего в управлении конфликтом: А «Я в открытую пытаюсь определить все проблемы и спорные вопросы» и В «Я пытаюсь отложить решение спорного для меня вопроса, чтобы получить некоторое время на обдумывание».

Таблица 12

Оценка внутренней валидности шкалы «Сотрудничество»

	8В	11А	19А	23А	26В	5А	28В	2В	14А	20А	21В	30В
Сп	-0,25	-0,34	0,21	-0,31	-0,34	-0,01	-0,12	-0,22	-0,34	-0,46	0,20	-0,34
Ст	0,85	0,86	0,24	0,56	0,78	0,34	0,44	0,56	0,46	0,54	0,56	0,54
К	-0,45	-0,51	0,02	-0,29	-0,38	-0,11	-0,21	-0,33	-0,27	-0,15	-0,57	-0,26
И	-0,39	-0,34	-0,51	-0,34	-0,24	-0,26	-0,31	-0,14	-0,19	-0,58	-0,17	-0,04
П	-0,48	-0,38	-0,21	-0,10	-0,46	-0,26	-0,18	-0,33	-0,02	0,19	-0,48	-0,33

Примечания: $r(21;0,05)=0,414$; $r(21;0,01)=0,527$; $r(21;0,001)=0,641$.

Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Спецификой искажения смысла можно объяснить и низкую валидность пункта 5А (А «Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку другого» и В «Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности»). Термины «улаживая», «стараюсь» указывают опять же на активную позицию, которая, видимо, не всегда принимается человеком, склонным к сотрудничеству. Так же, как и в случае пункта 19А, мы предполагаем, что указанный недостаток Опросника можно устранить, приняв более точный перевод: А «В ходе выработки решения проблемы я обязательно обращаюсь ко всем партнерам за помощью» и В «Я пытаюсь сделать все,

что необходимо, чтобы избежать ненужного обострения ситуации».

Далее приведены сведения о внутренней валидности шкалы «Компромисс». Пункты 13А, 26А, 10В, 20В, 22А, 24В демонстрируют высокую приверженность «своему» конструкту ($p \leq 0,001$), еще 4 пункта показали высокий уровень связи (2А, 4А, 18В, 7В – $p \leq 0,01$), а пункт 12В обнаружил слабую связь с итоговым показателем ($p \leq 0,05$). Единственным пунктом, не связанным с результатом по шкале «Компромисс», оказался пункт 29А (пара 29: А «Я предлагаю среднюю позицию» и В «Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий») (табл. 13).

Таблица 13

Оценка внутренней валидности шкалы «Компромисс»

	13А	26А	29А	2А	4А	10В	12В	18В	7В	20В	22А	24В
Сп	-0,50	-0,16	-0,21	-0,20	-0,24	-0,44	-0,02	-0,09	-0,01	-0,41	-0,45	-0,09
Ст	-0,10	-0,45	0,11	-0,19	0,01	-0,17	-0,22	-0,05	-0,15	-0,22	-0,09	-0,24
К	0,69	0,55	0,17	0,45	0,43	0,78	0,29	0,37	0,39	0,82	0,45	0,64
И	-0,07	-0,15	-0,32	0,19	0,03	-0,17	-0,05	0,04	-0,35	-0,23	-0,09	-0,17
П	-0,08	0,01	0,22	-0,29	-0,27	-0,13	-0,11	-0,34	-0,08	-0,14	0,16	-0,36

Примечания: $r(49;0,05)=0,276$; $r(49;0,01)=0,358$; $r(49;0,001)=0,448$.

Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

Люди, склонные к компромиссу, редко выбирают в этой паре вариант А, возможно, вследствие вполне приемлемого для них и достаточно индифферентного варианта В как более понятного и рационального. Усиление в этой паре конкурентности пункта 29А, на наш взгляд, также можно осуще-

ствить более строгим переводом оригинала: А «Я предлагаю договориться» и В «Я полагаю, что разногласия не всегда настолько значимы, чтобы о них беспокоиться».

Те же причины могли повлиять на результаты конфирматорного факторного анализа шкалы «Избегание» (табл. 14).

Таблица 14

Оценка внутренней валидности шкалы «Избегание»

	5В	15В	17В	7А	19В	9А	29В	12А	27А	1А	23В	6А
Сп	-0,75	-0,41	-0,51	-0,75	-0,51	-0,73	-0,69	-0,39	-0,69	-0,75	-0,68	-0,69
Ст	-0,33	-0,16	-0,10	-0,33	-0,36	-0,26	-0,17	-0,30	-0,35	-0,33	-0,52	-0,35
К	-0,35	-0,33	-0,51	-0,51	-0,47	-0,45	-0,52	-0,36	-0,15	-0,51	-0,25	-0,45
И	0,72	0,60	0,74	0,99	0,79	0,88	0,88	0,44	0,85	0,99	0,85	0,88
П	-0,01	-0,37	-0,42	-0,48	-0,38	-0,36	-0,42	0,09	-0,55	-0,48	-0,34	-0,36

Примечания: $r(14;0,05)=0,497$; $r(14;0,01)=0,623$; $r(14;0,001)=0,742$.

Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

8 пунктов связаны сильной связью с итоговым параметром ($p \leq 0,001$), у 2 пунктов уровень статистической значимости связи не хуже 0,01, и у одного пункта связь слабая ($p \leq 0,05$). Пункт 12А (в паре А «Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры» и В «Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он тоже идет навстречу мне») проигрывает пункту 12В, несмотря на прямое указание об избегании. Возможно, это обусловлено тем, что на результаты оказывают влияние неточности перевода

(*sometimes* – зачастую, *would* – может, *willlet* – даю возможность), уточнение перевода изменит смысловой контекст критерия выбора утверждения 12А (А «Иногда я избегаю занимать позиции, которые могли бы вызвать споры» и В «Я позволю партнеру сохранить часть своих позиций, если он позволит мне сделать то же самое»).

Шкала «Приспособление», как и шкала «Соперничество» неплохо обоснована составляющими ее пунктами – все пункты связаны с итоговым показателем сильной связью ($p \leq 0,001$, табл. 15).

Таблица 15

Оценка внутренней валидности шкалы «Приспособление»

	3В	11В	15А	16А	30А	18А	27В	21А	25В	1В	4В	24А
Сп	-0,67	-0,66	-0,48	-0,63	-0,54	-0,58	-0,37	-0,47	-0,60	-0,46	-0,40	-0,53
Ст	-0,22	-0,22	-0,27	-0,22	-0,28	-0,22	-0,04	-0,39	0,01	-0,10	0,03	-0,10
К	-0,25	-0,29	-0,20	-0,23	-0,29	-0,42	-0,21	-0,37	-0,26	0,00	-0,61	-0,48
И	-0,35	-0,40	-0,41	-0,38	-0,41	-0,35	-0,26	-0,29	-0,29	-0,51	-0,19	-0,41
П	0,80	0,83	0,68	0,78	0,76	0,82	0,47	0,74	0,66	0,55	0,63	0,78

Примечания: $r(52;0,05)=0,269$; $r(52;0,01)=0,348$; $r(52;0,001)=0,436$.

Сп – Соперничество; Ст – Сотрудничество; К – Компромисс; И – Избегание; П – Приспособление.

В целом, следует отметить, что внутренняя валидность Опросника ТКИ-R может быть признана высокой: во-первых, в основном шкалы хорошо характеризуются комплексом предложенных пунктов, а во-вторых, нет ни одного пункта, статистически значимого связанного с «чужой» шкалой.

Стандартизация Опросника ТКИ-R. Не удалось обнаружить в отечественных литературных источниках работ, посвященных стандартизации Опросника ТКИ-R, так же как и оценки его психометрических параметров.

В ходе конструирования Опросника MODE (а впоследствии – ТКИ) его авторы Р. Килманн и К. Томас приняли требование снижения влияния на ответы респондентов фактора социальной желательности как один

из основных критериев валидности методики [14]. В качестве эмпирического подтверждения отсутствия воздействия указанного фактора они приняли близость распределения выборов пунктов «А» и «В» к соотношению 50:50. Другими словами, выбор вариантов «А» и «В» в достаточно большой выборке должен быть равновероятен, т. е. частота выбора «А» должна быть близка к 0,50. Выборка, на которой авторы методики проверяли свое предположение, была чрезвычайно мала (35 человек). Возможно, поэтому полученный результат казался вполне удовлетворительным – лишь в 7 парах утверждений из 30 разницы в выборе обоих вариантов ответа отличалась от нуля на уровне $p \leq 0,05$.

Принимая справедливость предположений Р. Килманна и К. Томаса, мы повто-

рили их процедуры, но на большой выборке: 155 мужчин, 207 женщин и 30 подростков (всего 392 человека). Размах значений усредненной частоты выбора пункта «А» в группах мужчин и женщин составил от 0,26 до 0,72; средние значения по обеим выборкам – $0,46 \pm 0,12$ и $0,47 \pm 0,13$ соответственно. Практически все эмпирические частоты статистически значимо ($p \leq 0,001$) отличаются от константы 0,5. При этом неожиданными стали результаты сопоставления частоты выбора пункта «А» взрослыми мужчинами и женщинами в одних и тех же парах пунктов в совершенно различных, никак не связанных выборках, объединенных лишь социально-экономическими и социально-психологическими условиями проживания, по одним и тем же парам пунктов получили статистически одинаковые результаты; 88 % дисперсии объясняется выявленной взаимосвязью, а уравнение регрессии практически представляет собой линию равенства аргумента и функции.

Аналогичная ситуация для маленькой выборки подростков (15 мальчиков и 15 девочек 14-15 лет) показала отсутствие взаимосвязи вероятности выборов пунктов «А» разными группами респондентов. Среднее значение вероятности выбора пункта «А» составило $0,51 \pm 0,14$. За пределами односигмового интервала ($p \leq 0,33$) оказалась треть результатов, а за пределы двухсигмового интервала ($p \leq 0,05$) вышло лишь 3,3 % опытов (пункты 8А и 12А в выборке девочек). Таким образом, результаты Р. Килманна и К. Томаса подтвердились на маленькой выборке, что объясняется весьма широкими доверительными интервалами.

Можно предположить следующее:

- во-первых, выборки мужчин и женщин представляют собой две парциальных выборки из одной и той же генеральной совокупности;
- во-вторых, установки на выбор стиля управления конфликтом в генеральной совокупности взрослых очень устойчивы (даже на уровне единичных пар утверждений);
- в-третьих, вряд ли можно обнаруженный эффект относить на счет мотива социальной желательности – скорее всего, выявленная устойчивость диспозиций объясняется социально-культурными факторами;
- в-четвертых, гендерный фактор на распределении результатов заметно не отразился.

Подтверждение устойчивых тенденций в выборе стиля управления конфликтом мужчинами и женщинами мы получили, рассматривая функции распределения частоты выраженности итоговых переменных

в обеих выборках. Частота встречаемости оценок собственной приверженности каждому стилю у мужчин и женщин практически одинакова. Единственным стилем, который по-разному проявлен в сопоставляемых выборках, является избегание – здесь мужчины проявили более выраженную склонность к использованию такого стиля.

Очевидно, что распределение частот выраженности всех стилей (кроме шкалы «Соперничество») в обеих выборках может быть признано нормальным, поэтому в целях стандартизации могут быть использованы данные о характере функций распределения и обработанные с помощью вероятностного трафарета Разумовского [15, с. 98].

Распределение частот выраженности «Соперничества» неоднородно – анализ (процедуру анализа можно найти в пособии А. Л. Загорюева [6]) позволяет предположить наложение двух распределений с параметрами $1,7 \pm 1,4$ и $6,0 \pm 2,2$. Значение дискриминанты для такого сочетания равно 3,4 – эта граница может быть принята для определения диапазонов низкого и среднего уровня выраженности соперничества. Граница между средним и высоким уровнем будет соответствовать односигмовому отклонению от моды второго распределения, т. е. 8,2 балла.

Таким образом, можно выделить (табл. 16) интервалы балльных оценок каждого стиля соответствующих различным уровням, при этом по всем стилям, кроме соперничества, к среднему уровню отнесен односигмовый интервал ($Me-S$; $Me+S$), к низкому уровню – интервал (0 ; $Me-S$) и к высокому – ($Me+S$; 12) (где Me – медиана распределения, S – стандартное отклонение распределения).

Таблица 16

**Уровни выраженности
предпочтения стилей управления
конфликтом взрослых мужчин
и женщин (для индивидуальных
данных), баллы**

	Уровни		
	Низкий	Средний	Высокий
Соперничество	0-3	4-8	9-12
Сотрудничество	0-4	5-7	8-12
Компромисс	0-4	5-8	9-12
Избегание	0-3	4-7	8-12
Приспособление	0-2	3-7	8-12

Сопоставление приведенных уровней с данными разработчиков методики показывает вполне удовлетворительную сходимость границ. Различия вполне могут быть обусловлены особенностями выборок стандартизации.

Текст Опросника Томаса-Килманна ТКІ

1	A	There are times when I let others take responsibility for solving the problem.
	B	Rather than negotiate the issue on which we disagree, I try to stress those things upon which we both agree.
2	A	I try to find a compromise solution.
	B	I attempt to deal with all of his or her and my concerns.
3	A	I am usually firm in pursuing my goals.
	B	I might try to soothe other's feelings and preserve our relationship.
4	A	I try to find a compromise solution.
	B	I sometimes sacrifice my own wishes for the wishes of the other person.
5	A	I consistently seek other's help in working out a solution.
	B	I try to do what is necessary to avoid useless tension.
6	A	I try to avoid creating unpleasantness for myself.
	B	I try to win my position.
7	A	I try to postpone the issue until I have had some time to think it over.
	B	I give up some points in exchange for others.
8	A	I am usually firm in pursuing my goals.
	B	I attempt to get all concerns and issues immediately out in the open.
9	A	I feel that differences are not always worth worrying about.
	B	I make some effort to get my way.
10	A	I am firm in pursuing my goals.
	B	I try to find a compromise solution.
11	A	I attempt to get all concerns and issues immediately out in the open.
	B	I might try to soothe the other's feelings and preserve our relationship.
12	A	I sometimes avoid taking positions that would create controversy.
	B	I will let the other person have some of his or her position if the other person will let me have some of mine.
13	A	I propose a middle ground.
	B	I press to get my point made.
14	A	I tell the other person my ideas and ask for his or her ideas.
	B	I try to show the other person the logic and benefits of my position.
15	A	I might try to soothe the other's feelings and preserve our relationship.
	B	I try to do what is necessary to avoid tension.
16	A	I try not to hurt the other person's feelings.
	B	I try to convince the other person of the merits of my position.
17	A	I am usually firm in pursuing my goals.
	B	I try to do what is necessary to avoid useless tension.
18	A	If it makes the other person happy, I might let him or her maintain his or her views.
	B	I will let the other person have some of his or her position if the other person will let me have some of mine.
19	A	I attempt to get all concerns and issues immediately out in the open.
	B	I try to postpone the issue until I have had time to think it over.
20	A	I attempt to immediately work through our differences.
	B	I try to find a fair combination of gains and losses for both of us.
21	A	In approaching negotiation, I try to be considerate of the other person's wishes.
	B	I always lean toward a direct discussion of the problem.
22	A	I try to find a position that is intermediate between the other person's and mine.
	B	I assert my wishes.
23	A	I am very often concerned with satisfying all our wishes.
	B	There are times when I let others take responsibility for solving the problem.
24	A	If the other's position seems very important to him or her, I try to meet his or her wishes.
	B	I try to get the other person to settle for a compromise.
25	A	I try to show the other person the logic and benefits of my position.
	B	In approaching negotiation, I try to be considerate of the other person's wishes.
26	A	I propose middle ground.
	B	I am nearly always concerned with satisfying all our needs.
27	A	I sometimes avoid taking positions that would create controversy.
	B	If it makes the other person happy, I might let him or her maintain his or her views.
28	A	I am usually firm in pursuing my goals.
	B	I usually seek the other's help in working out a solution.
29	A	I propose a middle ground.
	B	I feel differences are not always worth worrying about.
30	A	I try not to hurt the other's feelings.
	B	I always share the problem with the other person so that we can work it out.

Текст Опросника Томаса – Килманна ТКІ (перевод)

1	A	Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение проблемы.
	B	Я пытаюсь подчеркнуть те стороны проблемы, по которым мы согласны друг с другом, а не обсуждать вопросы, по которым у нас согласия нет.
2	A	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
	B	Я пытаюсь заниматься как своими проблемами, так и проблемами партнера.
3	A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	B	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
4	A	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
	B	Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.
5	A	В ходе выработки решения проблемы я обязательно обращаюсь ко всем партнерам за помощью.
	B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать ненужного обострения ситуации.
6	A	Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
	B	Я пытаюсь отстоять свою позицию.
7	A	Я пытаюсь отложить решение спорного для меня вопроса, чтобы получить некоторое время на обдумывание.
	B	Я уступаю по некоторым пунктам в обмен на уступки в других вопросах.
8	A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	B	Я в открытую стараюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
9	A	Я полагаю, что разногласия не всегда настолько значимы, чтобы о них беспокоиться.
	B	Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.
10	A	Я настойчив в достижении своих целей.
	B	Я пытаюсь найти компромиссное решение.
11	A	Я в открытую стараюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
	B	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
12	A	Иногда я избегаю занимать позиции, которые могли бы вызвать споры.
	B	Я позволю партнеру сохранить часть своих позиций, если он позволит мне сделать то же самое.
13	A	Я предлагаю договориться.
	B	Я настаиваю, чтобы мои требования были выполнены.
14	A	Я высказываю партнеру свои предложения и интересуюсь его предложениями.
	B	Я пытаюсь продемонстрировать партнеру логику и выгоды моей позиции.
15	A	Я мог бы попытаться успокоить эмоции партнера, чтобы сохранить наши отношения.
	B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать обострения ситуации.
16	A	Я пытаюсь не обижать партнеров.
	B	Я пытаюсь убедить партнера в достоинствах моей позиции.
17	A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	B	Я пытаюсь сделать все, что необходимо, чтобы избежать ненужного обострения ситуации.
18	A	Если это сделает другого человека счастливее, я мог бы позволить ему сохранить свое мнение.
	B	Я позволю партнеру сохранить часть своих позиций, если он позволит мне сделать то же самое.
19	A	Я в открытую пытаюсь определить все проблемы и спорные вопросы.
	B	Я пытаюсь отложить решение спорного для меня вопроса, чтобы получить некоторое время на обдумывание.
20	A	Я стараюсь незамедлительно преодолевать наши разногласия.
	B	Я пытаюсь найти привлекательное для обеих сторон сочетание выигрышей и потерь.
21	A	Перед переговорами я пытаюсь быть внимательным к пожеланиям партнера.
	B	Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
22	A	Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
	B	Я настаиваю на выполнении моих пожеланий.
23	A	Я очень часто бываю озабочен тем, чтобы были удовлетворены все наши пожелания.
	B	Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение проблемы.
24	A	Если позиция другого человека кажется ему очень важной, я попытаюсь пойти навстречу его пожеланиям.
	B	Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
25	A	Я пытаюсь продемонстрировать партнеру логику и выгоды моей позиции.
	B	Перед переговорами я пытаюсь быть внимательным к пожеланиям партнера.
26	A	Я предлагаю договориться.
	B	Я почти всегда бываю озабочен тем, чтобы были удовлетворены все наши пожелания.
27	A	Иногда я избегаю занимать позиции, которые могли бы вызвать споры.
	B	Если это сделает другого человека счастливее, я мог бы позволить ему сохранить свое мнение.
28	A	Обычно я настойчив в достижении своих целей.
	B	В процессе поиска решения проблемы я обычно обращаюсь ко всем партнерам за помощью.
29	A	Я предлагаю договориться.
	B	Я полагаю, что разногласия не всегда настолько значимы, чтобы о них беспокоиться.
30	A	Я пытаюсь не обижать партнеров.
	B	Я всегда работаю над проблемой совместно с партнером для того, чтобы мы могли ее разрешить.

Л И Т Е Р А Т У Р А

1. Большая энциклопедия психологических тестов / Под ред. А. А. Карелина. М. : Эксмо, 2008.
2. Гришина Н. В. Психология конфликта. СПб. : Питер, 2000.
3. Елисеев О. П. Конструктивная типология и психодиагностика личности. Псков : ПОИУУ, 1994.
4. Елисеев О. П. Практикум по психологии личности. СПб. : Питер, 2004.
5. Ермолаева М. В., Захарова А. Е., Калинина Л. И., Наумова С. И. Психолого-педагогическая практика в системе образования. М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 1998.
6. Загорюев А. Л. Основы математической обработки результатов психодиагностических измерений. Екатеринбург : Урал. ин-т практ. психологии, 2009.

7. Загорюев А. Л. Статистическое обоснование результатов измерений профессиональной направленности // Профессиональная направленность личности в условиях инновационных преобразований общества : мат-лы межрегион. заочн. науч.-практ. конф., Екатеринбург, окт. 2011 г. Екатеринбург : ЕФ ЛГУ им. А. С. Пушкина, 2011. С. 58-64
8. Марищук В. Л., Блудов Ю. М., Плахтиенко В. А., Серова Л. К. Методика психодиагностики в спорте. М. : Просвещение, 1990.
9. Папонова Н. Е. Конфликтный менеджмент и общность интересов // Кадры предприятия. 2012. № 5. С. 36-43.
10. Практикум по дифференциальной психодиагностике профессиональной пригодности : учеб. пособие / под общ. ред. В. А. Бодрова. М. : ПЕР СЭ, 2003.
11. Практикум по социальной психологии / под общ. ред. О. Н. Шахматовой. Екатеринбург : УрГПУ, 2008.
12. Психологические тесты : в 2 т. Т. 2. / под ред. А. А. Карелина. М. : ВЛАДОС, 2003.
13. Handbook on Conflict Managment Skills.-Hiderabad: Centre For Good Governance. URL: <http://www.cgg.gov.in/publicationdownloads/Handbook on Conflict Managment Skills.pdf>.
14. Kilmann R. H., Thomas K. W. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behaviour: The "MODE" Instrument // Educational and Psychological Measurement. 1977. Vol. 37. №. 2. P. 309-325. URL: <http://www.kilmanndiagnostics.com/developing-forced-choice-measure-conflict-handling-behavior-mode-instrument>.
15. Thomas K. W. Introduction to Conflict Management. URL: http://199.0.58.122/ITT_Trad_Sim/4816.pdf.
16. Thomas K. W, Kilmann R. H. Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, 1974. URL: <http://www.umt.edu/mansfield/twowayexchange/Thomas Kilman Conflict Styles.pdf>.

REFERENCES

1. Bol'shaya entsiklopediya psikhologicheskikh testov / Pod red. A. A. Karelina. M. : Eksmo, 2008.
2. Grishina N. V. Psikhologiya konflikta. SPb. : Piter, 2000.
3. Eliseev O. P. Konstruktivnaya tipologiya i psikhodiagnostika lichnosti. Pskov : POIUU, 1994.
4. Eliseev O. P. Praktikum po psikhologii lichnosti. SPb. : Piter, 2004.
5. Ermolaeva M. V., Zakharova A. E., Kalinina L. I., Naumova S. I. Psikhologo-pedagogicheskaya praktika v sisteme obrazovaniya. M. : MPSI ; Voronezh : MODEK, 1998.
6. Zagoryuev A. L. Osnovy matematicheskoy obrabotki rezul'tatov psikhodiagnosticheskikh izmereniy. Ekaterinburg : Ural. in-t prakt. psikhologii, 2009.
7. Zagoryuev A. L. Statisticheskoe obosnovanie rezul'tatov izmereniy professional'noy napravlenosti // Professional'naya napravlenost' lichnosti v usloviyakh innovatsionnykh preobrazovaniy obshchestva : mat-ly mezhregion. zaochn. nauch.-prakt. konf., Ekaterinburg, okt. 2011 g. Ekaterinburg : EF LGU im. A. S. Pushkina, 2011. S. 58-64
8. Marishchuk V. L., Bludov Yu. M., Plakhtienko V. A., Serova L. K. Metodika psikhodiagnostiki v sporte. M. : Prosveshchenie, 1990.
9. Paponova N. E. Konfliktnyy menedzhment i obshchnost' interesov // Kadry predpriyatiya. 2012. № 5. S. 36-43.
10. Praktikum po differentsial'noy psikhodiagnostike professional'noy prigodnosti : ucheb. po-sobie / pod obshch. red. V. A. Bodrova. M. : PER SE, 2003.
11. Praktikum po sotsial'noy psikhologii / pod obshch. red. O. N. Shakhmatovoy. Ekaterinburg : UrGPU, 2008.
12. Psikhologicheskie testy : v 2 t. T. 2. / pod red. A. A. Karelina. M. : VLADOS, 2003.
13. Handbook on Conflict Managment Skills.-Hiderabad: Centre For Good Governance. URL: <http://www.cgg.gov.in/publicationdownloads/Handbook on Conflict Managment Skills.pdf>.
14. Kilmann R. H., Thomas K. W. Developing a Forced-Choice Measure of Conflict-Handling Behaviour: The "MODE" Instrument // Educational and Psychological Measurement. 1977. Vol. 37. №. 2. P. 309-325. URL: <http://www.kilmanndiagnostics.com/developing-forced-choice-measure-conflict-handling-behavior-mode-instrument>.
15. Thomas K. W. Introduction to Conflict Management. URL: http://199.0.58.122/ITT_Trad_Sim/4816.pdf.
16. Thomas K. W, Kilmann R. H. Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument, 1974. URL: <http://www.umt.edu/mansfield/twowayexchange/Thomas Kilman Conflict Styles.pdf>.

Статью рекомендует д-р психол. наук, проф. В. А. Губин.